

Imóveis na mira de investidores e imigrantes

Apesar dos rumores de desvalorização, mercado imobiliário americano continua atraindo investidores e imigrantes interessados em fazer um bom negócio.

Por Juliana Melo

Nos Estados Unidos, morar bem sempre custou caro. Mas, de um tempo para cá, ficou absurdamente caro. Os preços subiram tanto que economistas deram um alerta: o entusiasmo de compra e venda de imóveis pode acabar em uma valorização irreal, que poderá provocar retração na economia.

O recorde nos preços é uma das explicações para o crescimento da economia americana, apesar do déficit fiscal do governo e do déficit comercial. Ainda que seja bom para os americanos, que estão ganhando dinheiro só com a valorização de suas casas, o cenário já assusta as autoridades, preocupadas com o dia em que a “bolha especulativa” estourar.

Para se ter uma idéia da dimensão do setor, veja o exemplo de um prédio de frente para o Central Park, o metro quadrado mais caro dos Estados Unidos, provavelmente do mundo. Uma cobertura foi comprada pelo equivalente a R\$ 50 milhões há 6 anos. O dono pôs o apartamento à venda por R\$ 170 milhões, uma valorização de 240%.

Os preços das moradias estão muito acima do que valem, mas as pessoas continuam dispostas a pagar mais, na aposta de que não parem de subir. Ninguém sabe quando essa valorização exagerada acabará, e alguns economistas apostam em mais um ano de crescimento.

Na semana passada, o presidente do Federal Reserve, o Banco Central americano, Alan Greenspan dis-



O entusiasmo promovido pela compra e venda de imóveis pode acabar em uma valorização irreal, que poderá provocar retração na economia.

se que em alguns lugares do país os preços dos imóveis chegaram a alturas insustentáveis. Mas para o mercado imobiliário, nenhum preço é tão alto que não possa aumentar ainda mais. “Em 10 anos que estou nessa profissão, essa bolha está para estourar todos os anos, só continua crescendo, e as pessoas estão tendo muito lucro com isso”, conta Júlio Lins, corretor de imóveis que atua na região de Nova York.

Para Luiz Serva, CEO da Prysm Lending Group, o mercado vai continuar aquecido por mais 2 anos, depois vai estabilizar, não desvalorizar. “Áreas de forte desenvolvimento, como Miami, Las Vegas, Scottsdale, dentre outras, vão continuar valorizando em passo extraordinário”, opina. “Quando o mercado eventualmente diminuir o ritmo, deveremos ver uma valorização mais

atenuada, a apreciação vai diminuir e entrar em níveis normais, mas mais para o final de 2006”.

Os imigrantes e o mercado

De acordo com dados recentes da Prysm Lending Group, 22% dos clientes da empresa estão comprando um segundo imóvel para investimento, enquanto 14% estão adquirindo uma casa para veraneio.

O dado mostra que os imigrantes já perceberam que investir no mercado imobiliário americano é um bom negócio. “O retorno do investimento é considerado alto, e em algumas áreas, como Miami, por exemplo, a valorização varia entre 15% e 25% ao ano”, explica Serva.

Assim como os imigrantes estão enxergando boas possibilidades nos Estados

Unidos, o mercado também sinaliza a importância do grupo para a economia do setor. “Existem planos que possibilitam a compra da casa própria, como o ‘Foreign National Program’, onde não é necessário ter o Social Security”, conta.

Uma pesquisa feita por 2 bancos no Estado de Atlanta demonstrou que os imigrantes são bons pagadores, o que está facilitando a abertura de programas para a comunidade brasileira. “Mesmo com mais facilidades, o investidor deve ficar atento a promessas milagrosas de financiamento que infelizmente não existem”, alerta Serva.

A maioria dos planos oferecidos aos trabalhadores estrangeiros que vivem nos Estados Unidos exigem comprovação de renda constante por 2 anos no país e um bom histórico de crédito. Diversos imigrantes estão sendo aprovados para este tipo de financiamento, que libera, na maioria das vezes, cerca de US\$ 150 mil para aplicação em imóvel. O grande desafio dos beneficiados é investir num mercado onde o preço médio de uma casa está em US\$ 250 mil.



Os preços das moradias estão muito acima do que valem, mas as pessoas continuam dispostas a pagar mais, na aposta de que não parem de subir.

Rutgers-Newark

The State University of New Jersey

Paulina Balarezo - Ecuador

“When I came here I didn't speak, write or understand English. Now I have the ability to communicate with American people and international students. The PALS program also helps me a lot in my university classes.”

Matias Quimno - Philippines

“I learned about PALS through my friend who studied in the same program last semester. I was curious and interested about PALS because of the improvement that I saw in him after completing the English course. I like the courses/subjects offered. They're important in real life when we go back to our country or study in any university here in the USA.”

- Estudos full-time & part-time – horário: 8:30am-4:00pm
- Seis programas – principiantes a avançados
- Instrução apoiada por computadores

Próxima sessão: 1 de Setembro – 20 de Outubro, 2005

Inscrições aceitas até Terça-feira 23 de Agosto

www.eslrutgers.com • email: pals@andromeda.rutgers.edu
1-866-PALSESL (1-866-725-7375) • Fax: 973/353-1438



Learn English as a second language...and reach for a new world of understanding



PALS/ESL

232 Smith Hall
101 Warren Street
Newark, NJ 07102

Vai um cafezinho?

A segunda matéria sobre Mercado Alimentício apresenta aos empresários da área o café torrado e moído genuinamente brasileiro. Sem tradição na exportação de café industrializado, o Brasil luta para conquistar a credibilidade do maior e mais concorrido mercado do mundo, o Americano.



Por Karine Porcel, de New York

Apesar de ser o maior produtor mundial de café e o segundo maior mercado consumidor, o Brasil ainda está longe de ser um dos maiores exportadores de café industrializado. Tradicionalmente, o Brasil vende para outros países o grão verde, ou seja, o café ainda não torrado e moído. Porém, desde 2003, um projeto do Sindicato da Indústria de Café do Estado de São Paulo (Sindicafé), em convênio com a Agência de Promoção de Exportações (APEX) está ampliando a venda do café processado no mercado externo. Os Estados Unidos, maiores consumidores do produto, são o principal comprador da nova especialidade brasileira.

Os resultados do primeiro trimestre de 2005 demonstram a franca expansão do café tor-

rado e moído no mercado externo. De acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), o total das exportações do produto no período foi de US\$3,26 milhões, um aumento de 27,1% em relação ao primeiro trimestre do ano passado, quando as exportações somaram US\$2,56 milhões. Além do aumento da receita, o destino do café brasileiro está se diversificando. No primeiro trimestre do ano passado, os Estados Unidos representavam 57% dos embarques brasileiros, enquanto a Europa detinha uma fatia de 25%. Nos três primeiros me-



Segundo a ABIC, vender o café já torrado e moído significa agregar valor ao produto e, conseqüentemente, aumentar a receita das exportações brasileiras.

ses de 2005, os americanos ainda são o principal mercado, mas com uma parcela de 43%, enquanto os europeus possuem 38%. Apesar dos Estados Unidos representarem uma fatia menor do mercado consumidor neste ano, o volume de importações dos americanos tiveram um crescimento de quase 100% em relação ao ano passado no período analisado.

Esse aumento brusco na venda do café industrializado brasileiro muito se deve ao Programa Setorial Integrado para a Exportação do Café Industrializado - PSI, projeto da Sindicafé e APEX que visa mudar o perfil das exportações brasileiras, apresentado ao mercado externo um produto já finalizado de qualidade. Segundo Nathan Herszkowicz, diretor executivo da ABIC, vender o café já torrado e moído significa agregar valor ao produto e, conseqüentemente, aumentar a receita das exportações brasileiras.

Conquistar o mercado Americano é vencer barreiras



Luis Vellini, diretor comercial do Cafe Vellini, acha que os EUA serão a vitrine do café brasileiro.

Quando se fala em elevar as exportações, o primeiro mercado que vem à cabeça dos produtores é o Americano. Por ser o primeiro consumidor de café do mundo e por sua diversidade de paladares, os Estados Unidos são o destino dos sonhos das empresas brasileiras. "Colocar nosso café no mercado Americano significa expor toda a nossa produção para o mundo. Os Estados Unidos serão a vitrine do café brasileiro" - acredita Luis Vellini, diretor comercial do Café Vellini, uma das empresas que participam do PSI.

Representando apenas

1,2% do mercado mundial de café torrado, conquistar os importadores americanos não tem sido tarefa fácil. Vencer a concorrência, por exemplo, é uma barreira que será superada aos poucos. "Além de concorrer com as indústrias de torrefação dos Estados Unidos, concorreremos com as próprias empresas brasileiras que vendem o café verde." - destaca Vera Hamerski, coordenadora de Comércio Exterior do Café Copacabana. "Precisamos aos poucos adaptar o nosso produto ao gosto da população para a qual iremos exportar. Assim foi na França, que é um mercado muito exigente. Assim será aqui também" - aposta.

As rígidas regras de importação dos Estados Unidos não chegam a ser uma barreira, mas tornam o mercado extremamente seletivo. "Para entrar aqui precisamos de um distribuidor que esteja registrado no Food and Drug Administration. Uma série de documentos são formalizados e o produto está sempre sendo analisado. Se não houver qualidade, o produto não entra." - explica Luis Vellini. Apesar dos obstáculos a serem vencidos, o diretor da ABIC, Nathan Herszkowicz, está otimista quanto aos resultados das exportações. "Os países produtores de café torrado e moído movimentam por ano US\$1 bilhão. Nossa expectativa é de encerrar 2005 com exportações de US\$12 milhões. Ainda temos espaço para crescer e acredito que poderemos multiplicar por quatro o atual desempenho nos próximos cinco anos."

Serviço

Os empresários que desejarem conhecer as marcas de café que estão entrando no mercado americano e estão à procura de distribuidores podem consultar o site da ABIC, no endereço: www.abic.com.br

PRECISA DE CELULAR???

NEXTEL
AUTHORIZED REPRESENTATIVE



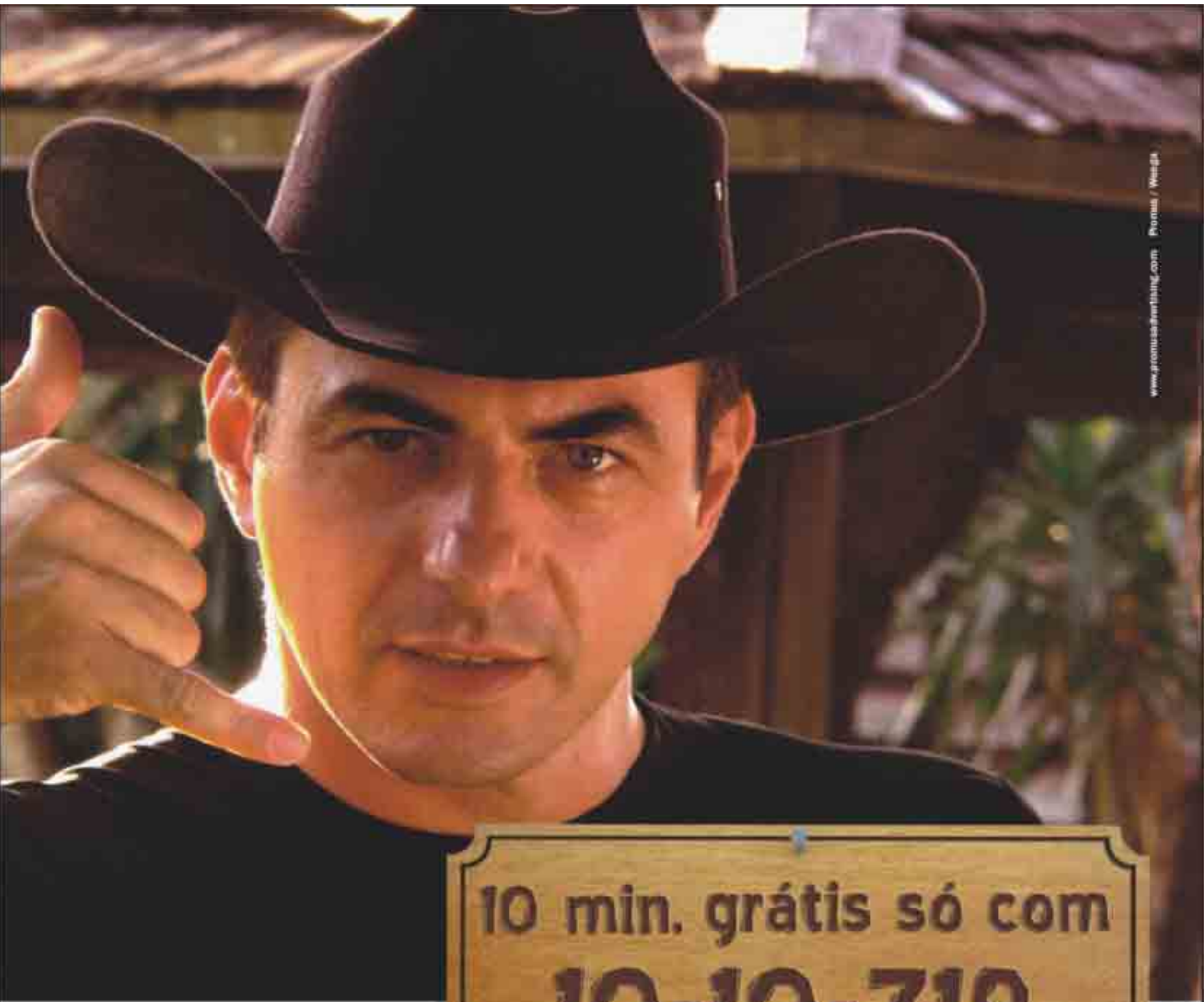
Sprint
AUTHORIZED REPRESENTATIVE

ENVIAMOS SEU CELULAR ATIVADO, PARA QUALQUER PARTE DOS ESTADOS UNIDOS

215-722-3150

RAFTELL Atendimento em Português
Electronics

1920 Cottman Ave. 1st Floor
Philadelphia, PA raftell@msn.com



www.startec.com.br | Promiss / Weng

**10 min. grátis só com
10-10-719**

Fácil de usar. É só digitar 10-10-719, o número desejado e pronto!

- Tarifa única para todo o Brasil e Portugal a partir de telefone fixo; *
- Tarifa mais baixa do mercado;
- Não precisa de cadastro nem pagar mensalidade;
- Controle seus gastos pela internet;
- Receba sua conta junto com a da operadora local;
- E agora, 10 minutos grátis na primeira conta para novos usuários.

 **10-10-719**

5.9c
BRASIL E PORTUGAL
Taxa de conexão 39c.

 **startec**SM
THE WORLD, CLOSER TO HOME

1 800 567 9515
www.startec.com

*A tarifa de celular para o Brasil é 19,5c e para Portugal 29,5c por minuto. A promoção é válida durante o mês de agosto para todo território americano. Clientes antigos podem participar da promoção solicitando através do 1 800 567 9515. Tarifa também disponível para clientes Startec, mediante solicitação. USF se aplica.